

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis penerapan sistem informasi akuntansi terhadap siklus penjualan pada PT Caprefindo, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan sistem informasi akuntansi terhadap siklus penjualan yang dimiliki PT Caprefindo kurang baik dalam mendukung operasi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dalam perangkapan tugas karena belum memiliki pemisahan tugas yang baik, dokumen-dokumen tidak tersimpan dengan baik sehingga mengakibatkan ada data yang hilang dan terselip serta perusahaan belum memiliki *database* atau *software* yang versi terbaru sehingga masih terdapat beberapa transaksi yang memiliki resiko terjadi kesalahan.
2. Prosedur pada penjualan kredit belum sesuai standar operasional prosedur (SOP). Dalam formulir penjualan kredit belum lengkap. Serta prosedur otorisasi kredit belum diterapkan yang menimbulkan piutang tak tertagih, prosedur pada bagian gudang untuk mencatat kartu gudang setiap adanya barang yang keluar dan masuk belum diterapkan yang menimbulkan adanya barang cacat atau penggelapan barang, slip pembungkus hanya dibuat untuk barang tertentu saja yang menyulitkan penerima dalam mengidentifikasi barang yang dipesan dan bagian keuangan dan akuntansi tidak langsung

mencatat pada kartu piutang apabila terjadi transaksi baik penjualan tunai maupun kredit.

B. Saran

PT Caprefindo harus memperbaiki sistem informasi akuntansi sesuai dengan standar operasional prosedur yang dijalankan. Berdasarkan analisis penerapan sistem informasi akuntansi terhadap siklus penjualan pada PT Caprefindo, maka dapat diambil saran yang mengacu pada bagan alir sebagai berikut:

1. Sebaiknya PT Caprefindo menerapkan otorisasi kredit agar tidak menimbulkan piutang melampaui batas yang mengakibatkan piutang tak tertagih. Karena tanpa diterapkan otorisasi kredit akan menimbulkan piutang tak tertagih. Selain itu, PT Caprefindo harus menerapkan *update* kartu piutang untuk mengetahui jumlah piutang masing-masing pelanggan, untuk mengetahui total piutang yang sudah dibayar maupun belum dibayar serta untuk melakukan penagihan kepada pelanggan.
2. Sebaiknya PT Caprefindo menerapkan untuk mencatat kartu persediaan gudang apabila ada barang masuk dan barang keluar. Hal tersebut dapat mempengaruhi selisih stok barang gudang berbeda antara kartu persediaan yang dibuat gudang, dengan kartu persediaan yang dibuat admin penjualan sehingga harus dilakukan pemeriksaan fisik barang yang ada di gudang. Karena tidak selamanya barang yang disimpan di gudang akan dalam keadaan baik dan adanya retur barang.

3. Sebaiknya PT Caprefindo harus membuat slip pembungkus, karena slip pembungkus cukup penting dalam pengiriman. Slip pengiriman memudahkan penerima dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya dengan menempelkan slip pembungkus pada barang yang dipesan oleh pelanggan. Hal tersebut dapat mengetahui kuantitas barang yang dikirim.